

تحلیل ارتباط با افراد قدرت گرا

www.shabanali.com

چند نکته درباره قدرت

- قدرت یعنی تحمیل اراده من بر دیگری
- قدرت سه المان دارد: تحمیل کننده / پذیرنده / سایر قدرتمندان
- ثروت ممکن است سیری پذیر باشد، اما قدرت چنین نیست.
- هیچکس نمیتواند قدرت نداشتن مطلق را تحمل کند.
- عمده دلیل کسب ثروت، احساس قدرت است.
- قدرت همیشه برای توجیه خود تلاش میکند
- قدرت به خرافه گویی تمایل دارد.
- معمولاً معترضان به قدرت کسانی هستند که بهره کمی از آن برده اند.

مروری بر تاریخچه قدرت (روبرت گرین)

مطالعات در خصوص نیازمندان قدرت



Jean Sh. Bolen



Guy Claxton



David McClelland

Personalities with Power Obsession

Based
on
Logic

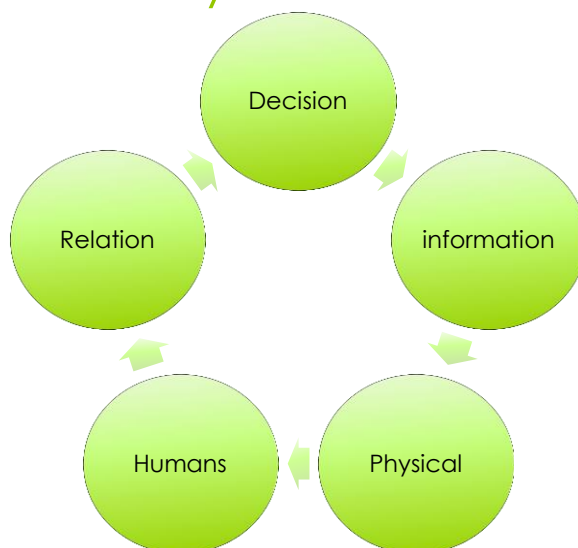
Based
On
Emotion

ویژگیهای اصلی کاراکتر قدرت طلب (ژئوس)



- تلاش برای به دست آوردن قدرت و اختیار
- فرض Negative Default در مورد انسانها
- به شدت هدف گرا (هر چیزی به عنوان یک وسیله است)
- انسانها به عنوان مهره های آنها محسوب میشوند.
- عدم اعتماد به هیچکس، انتظار اعتماد از همه
- نخستین معیار ارزیابی اطرافیان، وفاداری است.
- من صلاح دیگران را بهتر از آنها میدانم
- نگاه از بالا
- خودشیفتگی
- رفتار با هر فرد بر اساس شرایط آن فرد
- کلان نگر (N-type)
- بخشنده مبادله گر
- تعریف شخصی از اخلاق
- عملگرا
- ایزوله کردن اطرافیان از دنیای بیرون
- برای این افراد، فرزند نیز رقیب است.
- استفاده دائمی از تشویق و تنبیه

Territoriality





زمانی که ناپلئون، ژوزف فوشه دشمن شماره یک خود را به سمت رئیس پلیس منصوب کرد، افراد زیادی از این اقدام او انتقاد کردند. ناپلئون پاسخ داد: «یک دوست با سرمایه دوستی، می‌تواند در هر لحظه‌ای خیانت کند، بدون آنکه تو انتظار خیانت داشته باشی. اما یک دشمن، در هر لحظه در پی اثبات دوستی خویش است. حتی وقتی تو انتظار نداری!»



ابزارهای ژئوس در پایین هرم قدرت

- همدلی
- صداقت
- اختصاص وقت شخصی برای In-group
- بی توجهی به ساختارهای قدرت و مقام های بالاتر
- ایده آلیست

ابزارهای ژئوس در بالای هرم قدرت



- مدل دو لایه ای انگیزه
- شایعه پراکنی به نفع یا ضرر افراد
- عملگرا
- استفاده شدید از ابزار معامله و Deal-Making
- شبکه سازی
- ایزولاسیون
- Cold-Blooded Revenge

ایزوله کردن: مهم ترین ابزار



در مواجهه با افراد قدرت گرای منطقی (ژئوس)

- رابطه عاطفی (شخصی / شغلی) متعارف با این افراد شکل نمیگیرد.
- چارچوب ارزش - محور را نشانه ضعف میدانند و تنها چارچوب منفعت محور را می پذیرند.
- ابراز وابستگی به آنها، میتواند رابطه را تعمیق کند. اساساً استقلال را یک تهدید می دانند.
- هیچوقت نباید بیشتر و بهتر از آنها دیده شوید.
- در مذاکره با آنها، باید موضع گیرها بلندمدت باشد.
- به جای مطرح کردن پاسخ درست، پرسش درست مطرح کنید.
- دقت داشته باشید که عموماً مدل ذهنی آنها بر توهم توطئه استوار است.

ویژگیهای اصلی کاراکتر قدرت طلب احساسی

- تلاش برای به دست آوردن قدرت و اختیار
- اعتقاد به اینکه به اندازه حق شان به قدرت نرسیده اند.
- کینه جو و اهل انتقام
- قضاوت سیاه و سفید در ارزیابی دیگران
- رفتار بر اساس Mood (Contextual vs. Emotional Behavior)
- هزینه کردن برای نشان دادن مهم بودن
- نداشتن برنامه ریزی و نگرش بلندمدت
- رفتارهای تکانشی و انفجارهای احساسی
- نارضایتی از وضع موجود

مذاکره با کاراکترهای قدرت طلب احساسی

- تکیه بر اصول و ارزشها، اثربخش تر از تکیه بر منطق است.
- مذاکره بر مبنای «آینده مطلوب» اثربخش از «وضعیت موجود» است.
- «فرد مذاکره کننده» مهم تر از «موضوع مذاکره» است.
- روند مذاکره را تا حد امکان کند کنید.
- نتیجه مذاکره تا حد زیادی به زمان مذاکره بستگی دارد.

قانون آخر...

Bring Them to **their senses**,
not to **their knees**.

Never start **a power game**!

The Best General is the one who never fights

Sometimes you must loose the battle,
To win the war.

قدرت میتواند ذهن قدرتمندان را تخریب کند اگر:

احساس کنند که شایسته آن هستند...



Guy Claxton